

FICHE DE FORMATION

TRAITEMENT DES OBJECTIONS

Transformez les résistances de vos prospects en leviers d'engagement



Ten Steps to sign up !™
Une approche commerciale unique
dédiée aux dirigeants de réseaux
sur les marchés B2C et B2B

LA
CLOSING
ACADEMIE®

PUBLIC

Toute personne en charge du développement commercial au sein d'un centre de profit :

- SDR
- Setter
- Assistant commercial
- Conseiller commercial
- Business developer
- Ingénieur d'affaires
- Consultant commercial
- Closer
- Autres fonctions commerciales sur le marché grand public et/ou le marché entreprises (B2C/B2B)

PRÉREQUIS

- Exercer ou être amené à exercer une fonction commerciale
- Intervenir dans la vente de produits et/ou de prestations

LA
CLOSING
ACADÉMIE

OBJECTIONS
Mai 2026

10 étapes pour traiter les objections et engager la décision

Ne répondez pas à l'objection, traitez-la ! Les objections ne sont pas un problème. Elles sont souvent le symptôme d'un doute, d'une peur ou d'un manque de clarté dans la prise de décision.

Pourtant, de nombreux commerciaux cherchent encore à répondre trop vite, argumenter davantage ou convaincre à tout prix. Résultat : la tension monte, les résistances se renforcent et la vente s'éloigne.

Cette formation vous apprend à traiter les objections autrement. Grâce au Cercle du Respect®, vous découvrez comment accueillir les résistances, comprendre ce qu'elles révèlent réellement, accompagner la réflexion du prospect et l'aider à s'engager dans une décision éclairée.

Une méthode concrète pour gagner en sérénité, renforcer votre posture commerciale et améliorer vos taux de transformation.

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, les participants seront capables de :

- Identifier les mécanismes à l'origine des objections
- Adopter une posture constructive face aux résistances
- Utiliser le Cercle du Respect pour traiter les objections
- Accompagner le prospect vers une décision éclairée
- Renforcer son efficacité dans les phases de closing

DURÉE & MODALITÉS

8h

- Bootcamp Intra ou Inter (présentiel)
- ≠ Formules d'accompagnement
- Tarifs : nous consulter

Effectif : 3 à 12 participants
Délai d'accès : Environ 3 semaines, le temps de finaliser l'analyse du besoin, la convention et, le cas échéant, l'accord de prise en charge*
(* voir délais d'instruction de l'organisme financeur

AVANT

Diagnostic amont des objections rencontrées et des pratiques de traitement

- par questionnaire
- par analyse des verbatims commerciaux

PENDANT

- Observation des mises en situation (études de cas, jeux de rôle, simulations)
- Quiz de validation des connaissances

APRÈS

- Auto-évaluation Avant/Après
- Formalisation d'un plan de traitement des objections

Modalités d'évaluation

PÉDAGOGIE

- Pédagogie active et expérientielle
- Entraînement sur situations réelles

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad – contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98

Contenu de la formation

Step 1. Maîtriser les 3 règles d'or de l'approche commerciale

- Apprendre à ne plus avoir peur de l'objection
- Adopter une posture CPED
- Maîtriser les 3 compétences du discours
- Déjouer les biais comportementaux

Step 2(bonus). Développer le bon état d'esprit face aux objections

- La bonne attitude à adopter face à l'objection

Step 3. Savoir accueillir l'objection dans le respect et la bienveillance

- Désamorcer la tension en amortissant l'objection
- Respecter et valoriser l'objection

☑ **MC1. Respecter**

Step 4(bonus). Identifier ses propres freins à la vente

- Les 5 raisons qui vous empêchent de vendre plus

Step 5. Ne pas traiter l'objection, l'interroger

- Identifier le type d'objection
- Découvrir ce que cache l'objection de son prospect
- Chercher à comprendre sincèrement l'objection

☑ **MC2. Comprendre**

Step 6(bonus). Décrypter les profils et comportements de ses objecteurs

- Devenez le « profiler » de vos serial-objecteurs

MÉTHODES

- Apports comportementaux
- Analyse de situations commerciales réelles

MODALITÉS

- Autodiagnostic des réflexes face aux objections
- Étude de verbatims commerciaux
- Débriefing collectif sur les postures efficaces / contre-productives

Phase 1 du cercle du respect

MÉTHODES

- Apports structurés
- Analyse de situations commerciales

MODALITÉS

- Autodiagnostic
- Études de cas
- Débriefing collectif

Phase 2 du cercle du respect

MÉTHODES

- Questionnement stratégique
- Analyse des objections
- Décryptage des motivations
- Verbatim

MODALITÉS

- Exercices d'investigation
- Jeux de rôle
- Feedback du groupe

INDICATEURS D'IMPACT VISÉS

- Meilleure gestion des objections
- Renforcement de la confiance commerciale
- Réduction des situations de blocage
- Amélioration du taux de transformation
- Progression de la qualité des entretiens commerciaux

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98



Contenu de la formation (suite)

Step 7. Accompagner la prise de conscience du prospect

- Apprendre à oser dire "non"
- Inviter le prospect à penser autrement
- Affirmer la valeur du sacrifice

☑ **MC3. Éduquer**

Step 8(bonus). Incarner les comportements attendus par ses prospects

- Commerciaux, soyez exemplaires !

Step 9. Engager le prospect vers le closing final

- Activer les 3 dimensions de l'engagement
- Valider le « oui » de son prospect

☑ **MC4. Engager**

Step 10(bonus). Faire avancer la décision sans pression inutile

- Le vendeur est un anti-procrastinateur

Phase 3 du cercle du respect

MÉTHODES

- Reformulation avancée
- Techniques de recadrage
- Verbatims

MODALITÉS

- Simulations filmées
- Débriefing collectif
- Construction de réponses adaptées

Phase 4 du cercle du respect

MÉTHODES

- Techniques d'engagement progressif
- Analyse des signaux de décision
- Verbatims de closing

MODALITÉS

- Jeux de rôle de closing
- Mises en situation
- Feedback individuel

DISPOSITIF D'ACCOMPAGNEMENT ET DE SUIVI DES APPRENANTS

Les apprenants bénéficient d'un dispositif de suivi visant à sécuriser leur progression pédagogique, accompagner l'appropriation des compétences et favoriser leur mise en application professionnelle.

- Accompagnement individuel, semi-collectif ou collectif
- Feedbacks structurés
- Diagnostics amont et aval
- Outils de suivi de progression

Moyens pédagogiques

- Book pédagogique remis aux participants
- Fiches-outils de transfert terrain

PROFIL DES FORMATEURS

- Formateurs experts de la vente consultative, de la négociation et du traitement des objections.
- Expérience confirmée dans l'accompagnement de commerciaux, managers et dirigeants confrontés à des cycles de vente complexes et à forte dimension décisionnelle.
- Maîtrise des mécanismes comportementaux, de la psychologie de la décision et des techniques de closing appliquées aux enjeux de performance commerciale des réseaux.

Conseils, modalités & inscriptions : contact@closing-academie.com - www.closing-academie.com

Nous sommes engagés pour l'inclusion. Nos formations sont accessibles à un large public, mais nous restons à votre écoute pour trouver les aménagements (supports et modalités) nécessaires et ainsi les adapter aux personnes en situation de handicap. Veuillez contacter notre référent handicap : Naznine Mouhamad - contact@closing-academie.com - 06 62 25 37 98





Cabinet de conseil en stratégie commerciale
OF spécialisé sur les compétences liées au développement commercial
et au management commercial

Pour les **dirigeants de réseaux**

[Retrouvez l'ensemble de notre catalogue en cliquant ici](#)

La CLOSING ACADEMIE

La Closing Académie est une marque de NMF CONSULTING
1 000 route de Grabels 34 980 Combaillaux

SA au capital de 3 000 € - 829 767 441 00027 R.C.S Montpellier
Code APE 70.22Z - NDA 76341132134

 Trustpilot



La Closing
Académie est notée
Excellent

